anno XVI, numero 1
gennaio 1981
mensile

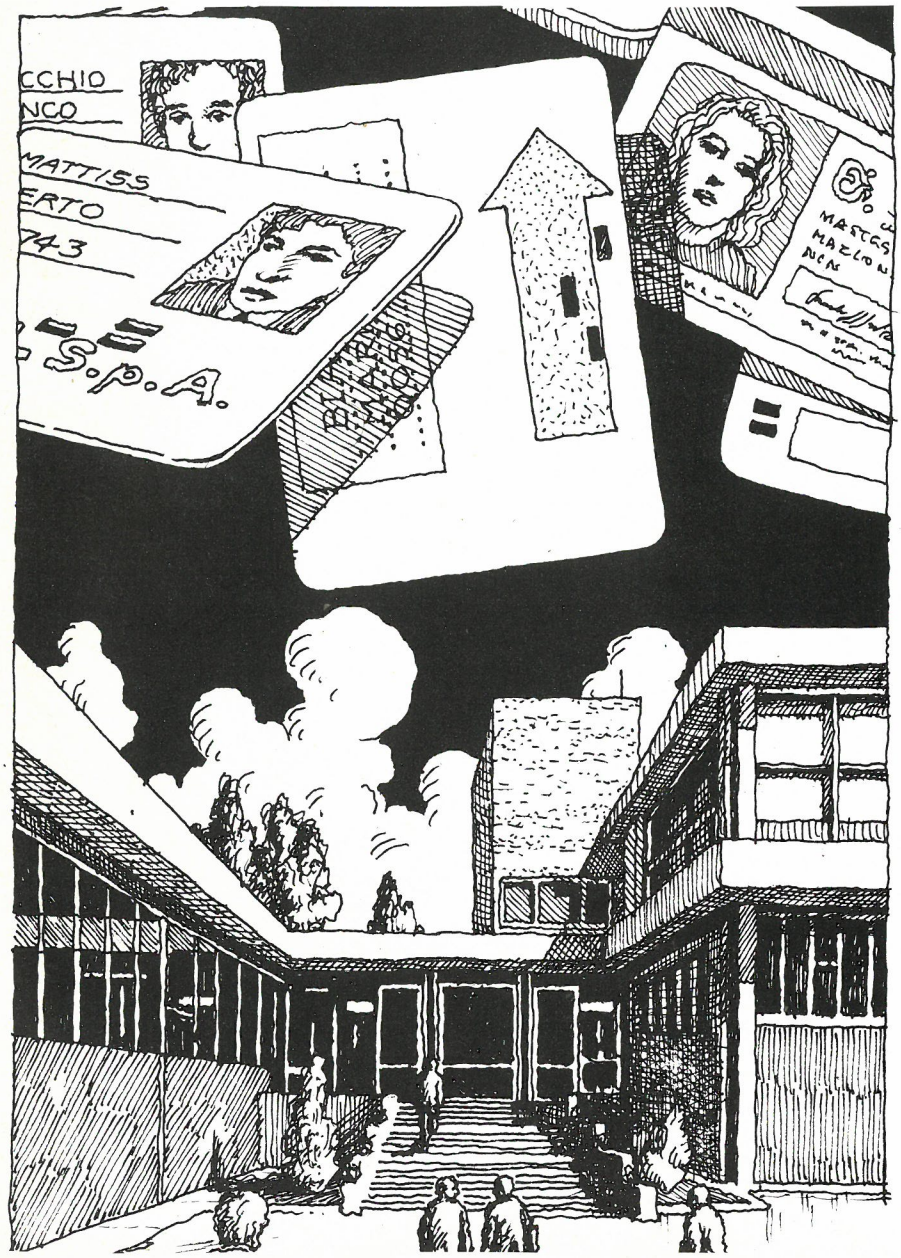
FPDM - 219

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

H. I. S. I.
FILIALE SISTEMI E PROGETTI
MILANO
10 MAR. 1981

Gestione presenze: un progetto speciale Honeywell



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 219
RPNM 174

In questo numero

2 · I risultati della Honeywell nel 1980

3 · Produzione ed esportazione di DPS 4 e SPPL

7 · Il Sistema di Gestione-presenze e Controllo-accessi

8 · Honeywell per l'Unione Farmacisti del Friuli - Venezia Giulia

10 · Obiettivo: Efficacia ed efficienza
Cap. 3°: Lo sviluppo mentale

14 · Premio annuale di PanoramaHISI

16 · President's Club 1980

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-9336-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-5245)

panoramaHISI

anno XVI, numero 1
gennaio 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto Debenedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Risultati mondiali Honeywell

Il fatturato mondiale consolidato della Honeywell Inc. è salito a 4.925 milioni di dollari nel 1980 da 4.210 milioni di dollari nel 1979, con un aumento del 17%. Gli utili netti della Honeywell Inc. sono passati, nello stesso periodo, a 293.5 da 260.5 milioni di dollari, con un aumento del 13%.

I due grandi settori in cui il gruppo Honeywell Inc. si divide, e cioè il settore Informatica (Information Systems) e il settore Sistemi di Automazione (Control Systems), hanno contribuito al fatturato complessivo per 1.634 milioni di dollari il primo e per 3.291 il secondo. Come già negli anni precedenti, il fatturato 1980 del settore Informatica non comprende quello della Cii Honeywell Bull, la consociata francese a partecipazione minoritaria Honeywell.

Per quanto riguarda il futuro Ed Spencer, presidente della Honeywell Inc., si è mostrato cautamente ottimista per il 1981 e decisamente ottimista per il lungo termine. La sempre maggiore necessità di controllare il consumo di energia e di incrementare la produttività dovrebbero sostenere, nel corso del decennio, la domanda di prodotti Honeywell sia nel settore Sistemi di Automazione che nel settore Informatica. Quest'ultimo settore della Honeywell, secondo Spencer, dovrebbe anzi registrare nei prossimi anni un tasso di crescita superiore a quello medio del mercato, data la posizione di forza acquisita nel campo dei sistemi distribuiti, dei minielaboratori e dei grandi sistemi. Per quanto riguarda in particolare il 1981, l'anno si apre per il gruppo con un elevato portafoglio di ordini ma una certa cautela è suggerita, secondo Spencer, dal permanere di elementi quali gli alti tassi di interesse (che continueranno a rallentare gli investimenti nell'edilizia e nell'industria in Nordamerica e in Europa) e, più in generale, la situazione tendenzialmente recessiva dell'economia americana ed europea.

Spencer ha annunciato che gli investimenti Honeywell in impianti produttivi e in ricerca e sviluppo avranno un ulteriore incremento nel 1981. 375 milioni di dollari (il 25% in più rispetto al 1980) verranno investiti nel settore produttivo, mentre le spese Honeywell per ricerca e sviluppo toccheranno i 360 milioni di dollari (contro i 275 del 1980, con un aumento di oltre il 30%), ai quali sono da aggiungere 140 milioni di dollari che verranno spesi dalla Cii Honeywell Bull.

A proposito di investimenti Spencer ha anche ricordato l'acquisizione nel 1980 (nell'ambito della tradizionale politica Honeywell di assorbimento selettivo di aziende fornite di competenze specifiche in settori specializzati) della tedesca Braukmann Armaturen, che fabbrica valvole e altri prodotti per il controllo del riscaldamento dell'acqua e della americana Megadyne specializzata nella produzione di circuiti stampati multistrato per grandi calcolatori. Sempre nel 1980 la Honeywell ha anche concluso un accordo con la francese Sesa per l'attività sul mercato delle reti di trasmissione dati in Nord-America e avviato negoziati con l'olandese Philips per la costituzione di una joint venture nel campo degli strumenti elettromedicali.

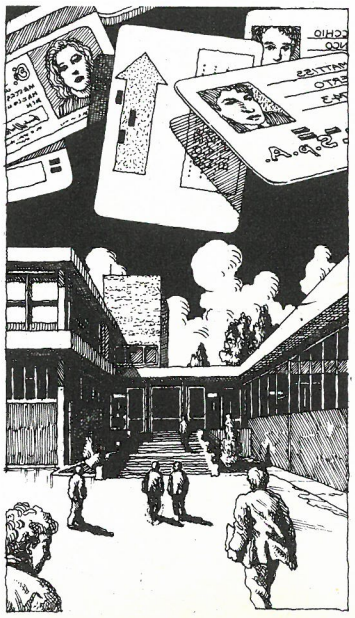
(G. R.)

In copertina

Il disegno che appare questo mese in copertina richiama l'attenzione su di un nuovo prodotto Honeywell.

Si tratta di un prodotto articolato ed evoluto, dedicato alla gestione del personale ed alla sicurezza aziendale: è il « Sistema di Gestione-presenze e Controllo-accessi » realizzato dalla Direzione Progetti Speciali dalla nostra azienda.

Il servizio è a pagina 7.



FlasHIS
notizie dal mondo Honeywell

JERRITS NEL BOARD OF DIRECTORS

Stephen G. Jerritts, presidente e *chief operating officer* della Honeywell Information Systems, è entrato a far parte, dal mese di dicembre del *board of directors* della Honeywell Inc.

La nomina di Jerritts, cinquantacinquenne « numero uno » della HIS dall'inizio del 1980, porta il numero dei membri del massimo organo direttivo dell'azienda a quattordici.

☆

ACCORDO CII HB IN MEDIO ORIENTE

La Cii Honeywell Bull, consociata francese della Honeywell, ha stipulato un accordo con il Pan Arab Computer Center (PACC International) per la commercializzazione del minielaboratore Honeywell livello 6 negli stati del Golfo (Bahrain, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Qatar e Oman).

Il PACC è la più grande azienda di servizi di informatica del Medio Oriente, in grado di fornire un eccellente servizio con la propria rete di uffici estesa in tutti i territori citati, con gli oltre 180 dipendenti e con un *team* dirigenziale proveniente dalle più accreditate aziende internazionali.

« Il minielaboratore della Honeywell sarà la giusta risposta – ha affermato un dirigente del PACC –, ad una domanda sempre crescente: la flessibilità e l'impressionante rapporto prezzo/prestazioni sono le caratteristiche di una macchina destinata ad un grande successo. »

☆

ARCÀ LASCIA, SUBENTRA BERTONI

Roberto Arcà, rappresentante della sezione Produzione nel Comitato di Redazione di PanoramaHISI, ha lasciato nel mese di dicembre il servizio attivo presso la nostra azienda. Gli subentra, nell'organo direttivo della rivista, Carlo Bertoni, milanese, responsabile del Servizio Controlli e Collaudi presso gli stabilimenti di Caluso.

Entrato in azienda nel '52, egli si è occupato di assistenza tecnica per 15 anni e di *field supporto* per 5.

Dal 1970 è a Caluso.

La redazione di PanoramaHISI ringrazia l'ing. Arcà per la preziosa, precisa e continuata collaborazione, prestata in molti anni.

☆

In partenza per Portorico

La foto pubblicata qui sopra ritrae i vincitori del President's Club a colloquio, nella sala riunioni di via Pirelli, con Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della HISI (secondo da sinistra), Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia (primo a sinistra), e Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e delle Relazioni Industriali (terzo da sinistra).

I vincitori del President's Club 1980 (un premio internazionale Honeywell alla professionalità dei funzionari commerciali), della HISI, come riporta il servizio in ultima pagina, sono tre: Manrico Pera, Ennio Zanucco ed Pier Giovanni Bianchi (nell'ordine, da sinistra nella parte destra della foto). Il quarto, in primo piano, è il sig. Renzo Greco, del Servizio Vendite Impianti Industriali della Honeywell S.p.A., consociata italiana della Honeywell Control Systems.

L'ing. Peretti ha voluto conoscere personalmente i premiati del President's Club 1980 convocandoli il 14 gennaio in via Pirelli. Egli si è così informato approfonditamente sulle attività di ciascun premiato ed ha proposto un ampio scambio di vedute con i propri funzionari sui problemi di *field*.

L'amministratore delegato è quest'anno « *host* » del *meeting* di Portorico al quale sono stati invitati tutti gli insigniti col President's Club delle Corporate e che vede anche la partecipazione del presidente della Honeywell Inc. Ed Spencer.

☆

La produzione e l'esportazione dell'elaboratore italiano DPS 4 e delle stampanti seriali a matrice della Honeywell Information Systems Italia

Con la fine del 1980, hanno avuto inizio anche in Francia e Germania le consegne del DPS 4, l'elaboratore elettronico progettato e prodotto in Italia e annunciato nell'aprile scorso dalla nostra azienda.

Continua così a salire il numero dei mercati verso i quali il nuovo elaboratore è esportato: all'Inghilterra, al Nordamerica e a quelli ora menzionati si aggiungeranno nei prossimi mesi gli altri paesi rientranti nel mercato della Cii Honeywell Bull, la consociata francese del gruppo Honeywell Information Systems che con la sua organizzazione commerciale copre ben 33 paesi in Europa, Africa, Asia e Sudamerica.

La produzione del DPS 4 negli stabilimenti di Caluso della Honeywell Information Systems Italia, partita subito dopo l'annuncio, è già entrata a « regime ». *Alla fine dell'anno sono stati prodotti circa 500 sistemi.*

Sempre entro la fine dell'anno la produzione negli stabilimenti di Caluso delle stampanti seriali a matrice, l'altra linea di prodotti sviluppata nel Centro di Ricerca e Progettazione della HISI a Pregnana Milanese, ha toccato la quota di 85.000 macchine, di cui 35.000 prodotte nel solo ultimo anno. Queste stampanti vengono attualmente esportate, per oltre 75% della produzione, verso 14 paesi europei ed extraeuropei.

(G. R.)

IN FIERA, A GERUSALEMME

Presentati vari prodotti Honeywell ad una fiera di informatica in Israele.

A fine novembre 1980 si è svolta a Gerusalemme la Fiera annuale per l'informatica, cui la HISI è stata presente, per la prima volta, tramite il distributore SDS-C.

In soli due giorni si sono avuti 5.000 visitatori complessivamente agli *stand* dei 44 espositori mentre i *prospect* interessati ai prodotti Honeywell esposti [DPS 4, Livello 6, terminali Incoterm (azienda americana sussidiaria della Honeywell) e stampanti seriali S. 10] sono stati oltre il centinaio, provenienti da ogni settore merceologico.

Un particolare interesse è stato mostrato dai visitatori nei confronti sia dei terminali Incoterm che dei pacchetti applicativi nell'area *manufacturing* disponibili sul DPS 4. Anche in funzione del successo della manifestazione, è intenzione della HISI di partecipare regolarmente nei prossimi anni.

(A. d. B.)

RINNOVATO L'ACCORDO JUGOSLAVO

Una collaborazione sempre più proficua tra HISI e Progres Informatika.

Il giorno 23 dicembre 1980 è stato siglato a Milano un ulteriore accordo fra la HISI e la Progres Informatika di Belgrado, agente esclusivo dei prodotti HIS per la Jugoslavia.

L'accordo è successivo ai due precedenti ed ha una durata di quattro anni.

E' importante sottolineare come la collaborazione con la Progres Informatika abbia portato la HISI ad avere una rilevante quota del mercato jugoslavo.

Questa collaborazione inoltre è proiettata, in un prossimo futuro, verso nuove forme di cooperazione economica che porteranno ulteriori reciproci benefici ai due paesi interessati.

L'accordo riguarda la commercializzazione in Jugoslavia dei prodotti Edp Honeywell realizzati in tutto il mondo e del minielaboratore Honeywell livello 6 costruito a Niš dalla *joint venture* Elektroniska Industrija-Honeywell.

(A. d. B.)

IL LIVELLO 6 ALLA BIENNALE

Un minielaboratore Honeywell livello 6 alla mostra « Cronografie - il tempo e la memoria nella società contemporanea » a Venezia.

Un minielaboratore Honeywell livello 6 è stato in funzione a Venezia, nella ex chiesa di San Lorenzo, in una sezione del Progetto Speciale 1980 (« Il tempo dell'uomo nella società della tecnica ») della Biennale.

La sezione ha documentato l'evoluzione storica dei dispositivi di memorizzazione dalla calcolatrice di Pascal ai calcolatori elettronici.

Il minielaboratore presentato alla mostra (un Honeywell 6/43) aveva una memoria principale di 256 K parole, memorie ausiliarie a dischi e dischetti magnetici (capacità complessiva *on line* di oltre 67 milioni di *byte*) e una *console* video, ed era collegato con un *plotter* Benson 1312.

Sul prossimo numero di Panorama-HISI riporteremo un servizio di Enrico Spoletini sull'applicazione.

☆

Visita della Narodna Banka della Jugoslavia alla nostra azienda

I giorni 3-4 e 5 novembre scorsi si è avuta in Italia una visita della Narodna Banka, uno dei più prestigiosi clienti della Honeywell Information Systems Italia, in Jugoslavia.

Narodna Banka ha attualmente installati un elaboratore di grandi dimensioni Honeywell livello 66, nove sistemi di medi dimensioni livello 64 e 10 minielaboratori Honeywell livello 6 sull'intero territorio delle Repubbliche jugoslave. (Com'è noto il nostro vicino orientale è una Repubblica federativa comprendente cinque repubbliche: la Bosnia Erzegovina, la Croazia, la Macedonia, il Montenegro, la Serbia – con le regioni autonome della Vojvodina e di Koiovo – e la Slovenia, ognuna con assemblea e governo propri).

La visita prevedeva due giornate dedicate a scambi di vedute e presentazioni con la HISI ed una visita di cortesia, che si è svolta il giorno 4 novembre, al Credito Italiano, della cui organizzazione e del cui risultato proficuo la Direzione Mercati Esteri della HISI, a nome di tutta l'azienda, è molto grata.

Nel corso della riunione conclusiva svoltasi nella sede centrale della nostra azienda con l'ing. Vaccari, Direttore Generale Attività Diversificate, il Vice Governatore Bakic ed il Direttore Generale Milosavljevic hanno ribadito la volontà della Narodna Banka di proseguire una proficua collaborazione con la nostra azienda.

L'istituto jugoslavo intende infatti sviluppare la propria rete informatica verso traguardi ancora più ambiziosi.

(A. d. B.)

Nella foto a sinistra, l'incontro conclusivo svoltosi presso la sede di via Pirelli. Si riconoscono intorno al tavolo, da sinistra: Ruža Bosnic, Giancarlo Vaccari, Gianantonio Mezzetti, Salvatore Nicoli, la signora Zitkcovic, il signor Bakic ed il signor Milosavljevic. Di spalle, il consulente signor Bosntakovic.

Nella foto qui sotto, Gianantonio Mezzetti, primo a sinistra, e Gianlelio Antonelli, primo a destra, illustrano agli ospiti le caratteristiche dell'elaboratore DPS 4 nel Centro Dimostrazioni di via Vida.

HONEYWELL E PHILIPS PER LA MEDICINA

Nasce da un accordo tra la Honeywell Inc. e l'olandese Philips una nuova società.

La Philips e la Honeywell costituiranno un'impresa congiunta su base paritetica per la produzione e la commercializzazione di apparecchiature elettroniche per uso medico.

La notizia è stata diffusa all'inizio di dicembre a Minneapolis.

Le trattative sono in corso da tempo e si stanno avviando alla conclusione. Si prevede che la nuova società, che sarà chiamata Honeywell and Philips Medical Electronics B.V., verrà costituita entro marzo 1981 con sede in Olanda.

In base all'accordo, la Honeywell potrà vendere negli USA e in Canada le apparecchiature elettroniche per uso medico della Philips, che continuerà a produrre in proprio le apparecchiature a raggi di maggiori dimensioni.

☆

UN HONEYWELL 62 PER LE P.R.

Un elaboratore italiano scelto per gestire i problemi della Carl Byoir, agenzia di Pubbliche Relazioni.

Una delle più grandi agenzie di Pubbliche relazioni d'America è diventata cliente di uno dei suoi più vecchi clienti.

La Carl Byoir & Associates ha infatti ordinato un elaboratore Livello 62 alla Honeywell, suo cliente da 38 anni (uno dei più lunghi rapporti agenzia/cliente conosciuti tra le grandi aziende americane).

La CB&A, che in cinquant'anni della propria storia ha sempre realizzato manualmente i propri conteggi, ha registrato negli ultimi due anni una fenomenale crescita, da quando cioè si è unita con la Foote, Cone & Belding, la quinta agenzia pubblicitaria in ordine di grandezza d'America.

Oggi la Byoir rappresenta, in tutto il mondo, 254 clienti attraverso uffici ed affiliate in 22 paesi.

☆

UTENTI PICCOLI (E MEDI)... MA ORGANIZZATI

Fondata un'associazione di utilizzatori USA di piccoli-medi sistemi.

Circa 2.500 utilizzatori di elaboratori Honeywell si sono associati per formare una nuova organizzazione internazionale, la NAHU: North American Honeywell Users Association.

Proposito primario della nuova associazione, che funzionerà come gruppo di controllo degli interessi degli utilizzatori di piccoli e medi sistemi Honeywell (tra i quali ovviamente la linea di medio-piccoli sistemi progettati e costruiti in Italia), è di promuovere il libero scambio di informazioni tra utenti e casa costruttrice.

Tra gli obbiettivi della NAHU, la divulgazione della scienza e della conoscenza dell'elaborazione automatica di dati tra i propri membri, la garanzia di un costante ed adeguato flusso di informazioni fra membro e membro nel campo delle tecniche di soluzione dei problemi, ed il massimo approfondimento delle procedure attualmente utilizzate. L'associazione ha già programmato la prima conferenza nazionale che verrà tenuta a Louisville, nel Kentucky, nel maggio 1981.

☆

Giovani industriali in visita ai laboratori di Pregnana

Nell'ambito delle attività di Pubbliche Relazioni che la Direzione Relazioni Esterne ha impostato per il 1980-81 allo scopo di far sempre meglio conoscere al mondo imprenditoriale, scientifico e dei *mass-media* il centro di ricerca e progettazione Honeywell I.S.I. di Pregnana (l'unico del suo genere nel nostro Paese), sul finire dello scorso anno è stata organizzata una visita di un gruppo di Giovani Industriali dell'Assolombarda.

L'incontro tra la tecnologia Edp della nostra azienda e le giovani leve dell'industria regionale ha consentito a queste ultime di conoscere l'autonoma ed avanzata attività di ricerca che il centro svolge.

Al saluto di benvenuto porto da Domenico Cesa-Bianchi, direttore della sezione *Hardware* e da Guido Torriani, direttore della sezione *Software*, è seguita una presentazione delle attività svolte in Italia dalla HISI condotta da Enrico Guidotti, direttore delle Relazioni Esterne.

E' stata poi illustrata, da parte dei due direttori del Centro, l'attività di ricerca e progettazione nelle aree dell'*hardware*, del *firmware* e del *software*.

Questa presentazione ha stimolato nell'uditorio, che si è dimostrato particolarmente preparato, una richiesta di un sempre maggior approfondimento dell'argomento.

Nelle foto, due momenti dell'incontro: la presentazione del Centro e la visita al DPS 4.

L'incontro si è concluso con una visita alle varie sezioni operative del Centro e con una dimostrazione delle capacità dell'ultimo prodotto uscito da Pregnana: il sistema DPS 4.

Il gruppo, che comprendeva Fabrizio Canato (Sestotecnica), Luigi Cantoni (Inoxa), Marco Dolci (Dolci S.p.A.), Renato Tullio Ferrari (Ideal Standard), Marco Mirani (Impresa Forni), Alessandro Mosca (Sincromit), Vittorio Motta (Omniapiega), Ferruccio Vaschetti (La Bigiotteria), Giorgio Vittadini (Bracco), Guido Mantovani (Corman), Roberto Smith (Società Industriali), è stato accompagnato dai funzionari della D.R.E. e da Vittorio Baldini, responsabile della filiale SDB Milano. *(F. F. C.)*

Al congresso fiorentino dell'HLSUA, la dimostrazione sulla ricerca documentaria legislativa della Regione Emilia - Romagna

Nel recente convegno HLSUA di Firenze la Filiale Interregionale IDS Nord Est ha organizzato due interessanti dimostrazioni con terminali video tipo VIP 7750R collegati via linea telefonica (9600 *bauds*) con i centri della Regione Emilia-Romagna e la Ducati Elettrotecnica di Bologna.

Questa iniziativa ha riscontrato una notevole partecipazione soprattutto per la validità delle applicazioni presentate. Era presente uno *staff* di tecnici specialisti sia della HISI che della Regione Emilia-Romagna e della Ducati Elettrotecnica che fornivano tutte le spiegazioni necessarie durante e dopo le due dimostrazioni, sia di natura sistemistica sia di natura applicativa.

I *computer* utilizzati, un 66/40 e un 66/20, utilizzavano rispettivamente GCOS 3, TDS, IDS, GERTS-I e GCOS 3, DM-IVTP, DM-IV, IDS II.

Della dimostrazione Ducati è già apparso sullo scorso numero di Panorama-HISI un articolo preparato dal dott. Bastia, direttore generale della D2S, che ha sviluppato l'applicazione per la Ducati. Su questo numero presentiamo invece l'applicazione sulla ricerca documentaria legislativa presso la Regione Emilia-Romagna.

LA RICERCA DOCUMENTARIA LEGISLATIVA PRESSO LA REGIONE EMILIA-ROMAGNA

La Regione Emilia-Romagna ha richiesto sin dalla creazione del Centro Elettronico, ora gestito da una apposita Azienda (A.R.C.E.L.), di realizzare uno strumento di ricerca documentaria sui documenti legislativi regionali.

L'esigenza

Tutte le Regioni italiane a statuto ordinario promulgano leggi dal 1971. Queste regolamentano, in primo luogo, le attività degli enti locali.

Pertanto le persone che operano presso la Regione o presso Enti Locali (tecnici, membri di partiti politici, ecc.) hanno l'esigenza di reperire la più opportuna documentazione legislativa.

Il problema

La varietà dei vocaboli utilizzati nel testo delle leggi è notevole, molte parole di uso comune possono essere usate con significati spesso diversi.

Ciò rende difficile reperire i documenti con delle ricerche basate sulle parole che ne costituiscono il testo (ricerca di tipo *free text*), mentre la maggior parte del personale interessato ai testi legislativi regionali ha poca esperienza di terminologia relativa ai vari settori di intervento legislativo delle Regioni.

E' stato quindi richiesto che la caratteristica fondamentale del prodotto sviluppato, consistesse nella semplicità di uso e nella completezza della documentazione reperibile.

La soluzione

Per ritrovare facilmente tutti i documenti che trattano specifici argomenti di ricerca, definiti di volta in volta, si è usata tutta una serie di accorgimenti:

a) Ricerche attraverso il Riepilogo del testo

Il Riepilogo, costituito spesso di poche decine di vocaboli, viene compilato utilizzando un linguaggio documentario. Ciò significa che si usano nella sua stesura parole di un vocabolario ridotto costruito appositamente per descrivere i testi legislativi.

I vocaboli del linguaggio documentario hanno fra di loro una precisa collocazione, hanno significati precisi e in nessun caso sono presenti dei termini sinonimi.

Quindi, ad esempio, tutte le volte che nel testo compaiono dei termini quali Formazione, Seminario, Corsi, nel riassunto viene riportato il termine Istruzione, che servirà poi al ricercatore per formulare la richiesta di estrazione di documenti.

Per facilitare sia la fase di codifica del riepilogo che quella di ricerca, si possono visualizzare le parole del linguaggio documentario in ordine alfabetico o raggruppate sotto le venti principali aree di intervento regionale, con gli abbinamenti suggeriti.

Nella foto il presidente della HIS, Steve Jerritts e, sotto, una veduta della sala durante i lavori del congresso HLSUA.

b) Ricerca attraverso le parole del Titolo della legge

Il Titolo è spesso la parte più significativa del documento.

Ad esempio un ricercatore può ricordare che la legge che lo interessa cita nel titolo il porto di Ravenna: egli potrà introdurre il termine Ravenna e reperire le poche leggi che nel titolo riportano quel nome. Avrà perciò raggiunto lo scopo senza neppure sforzarsi di cercare l'espressione in linguaggio documentario.

c) Ricerca dei documenti collegati a uno specifico testo legislativo

Tutti i documenti che fanno riferimento o modificano uno specifico testo possono essere visualizzati.

Un ulteriore vantaggio di questa operazione consiste nell'avere una segnalazione di documento superato unitamente alla visualizzazione del Titolo. Ciò elimina la possibilità di prendere decisioni errate sulla base di documenti non integrati da tutti gli aggiornamenti.

Questa funzionalità si ottiene evidenziando documenti aggiornati o citati nel testo di una legge all'atto della sua archiviazione nel *data base*. Ciò è facilitato dalla citazione precisa di questi riferimenti nel testo delle leggi.

La ricerca fondamentale

L'utente al terminale, fornisce da una a dieci parole specificando singolarmente se queste devono essere ricercate solo sul Riepilogo, sul Titolo o indifferentemente su entrambi.

Il risultato della ricerca fornirà solo quei documenti che hanno la presenza abbinata di tutti i vocaboli indicati.

E' sempre possibile ridurre la ricerca a un sottoassieme dei documenti archiviati, sulla base della Regione prescelta, degli anni di promulgazione e del tipo di documento.

Accesso al *data base*

Il *data base* è costituito di quattro archivi organizzati sequenziali con indice.

L'elaboratore esegue la ricerca in questa sequenza:

1) ricerca ogni vocabolo indicato dall'utente nell'archivio Vocabolario (che memorizza ogni parola facente parte del titolo o del riassunto);
2) estrae dall'archivio degli Impieghi (che riporta la lista dei documenti in cui compare la parola) il sottoassieme dei documenti associati alla parola;
3) effettua una operazione logica « *and* », fra i sottoassiemi di documenti estratti, e ricava il sottoassieme in cui tutti i vocaboli sono presenti contemporaneamente;
4) l'archivio Testate, prima, e l'archivio Testi, poi, sono scorsi per visualizzare dati sintetici sul documento e/o tutti gli articoli del testo, con la possibilità di scorrere il testo a pagine in avanti e all'indietro.

Il prodotto

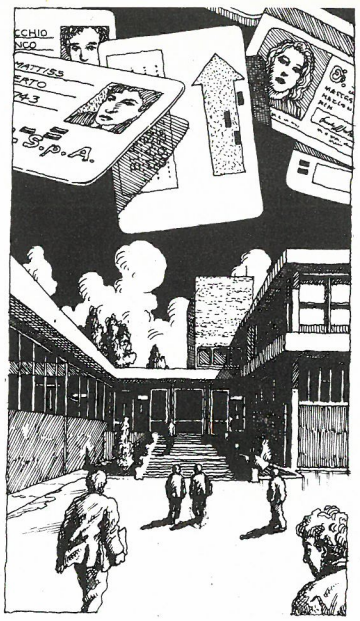
E' stato realizzato interamente in COBOL e TDS-COBOL.

Sono state adottate ovunque descrizioni *standard* dei *record* per facilitare la manutenzione dei programmi.

(Maurizio Bernardi)
Bologna

Il sistema HISI che gestisce le presenze e controlla gli accessi

Il « Sistema di Gestione-presenze e Controllo-accessi » utilizza i minielaboratori Honeywell livello 6 ed i terminali Honeywell SDE 3301 e FDC 3305 per la lettura dei *badge* di identificazione del personale. E' basato sul pacchetto *software* CARP (Controllo Accessi e Rilevazione Presenze) sviluppato dall'Ingegneria dei Progetti Speciali insieme con i necessari complementi di *hardware* e di *firmware* di comunicazione.



Il sistema Honeywell di Gestione-presenze e Controllo-accessi è un prodotto articolato ed evoluto adatto a rispondere alle problematiche di gestione del personale e di sicurezza aziendale di enti di diversi settori (industrie manifatturiere, strutture sanitarie, enti pubblici, istituti di credito), in cui sono incluse aree particolarmente delicate quali le produzioni energetiche, militari, gli ospedali, ecc.

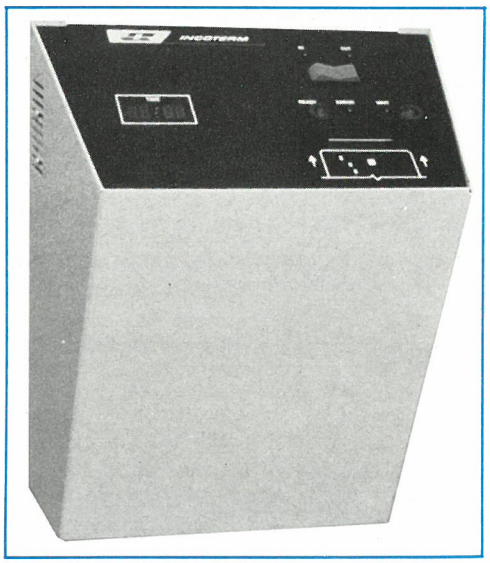
Fra gli utenti del sistema figurano infatti gli stabilimenti Glaxo, due cantieri ed una sede di uffici Enel, alcuni ospedali, mentre sono in fase conclusiva contratti per l'installazione di sistemi molto complessi, con reti di decine di terminali.

Le numerose trattative in corso rivelano l'alto grado di interesse di cui è attualmente oggetto l'area applicativa della gestione delle presenze, che nasce dalla concorrenza di più fattori tra i quali due si evidenziano particolarmente.

Il primo è l'esigenza di un rilevamento della situazione presenti/assenti effettuato con continuità, ed applicato in modo universale; un sistema basato sull'utilizzo di *badge* individuali assicura appunto l'uniformità di trattamento fra le varie categorie di personale interessato.

Il secondo è l'orientamento sempre più marcato delle aziende verso l'organizzazione e la razionalizzazione nell'ambito gestionale, che determina una richiesta più ampia di sistemi di automazione integrati; la stessa scelta del *badge* per la rilevazione delle presenze ne suggerisce l'estensione dell'impiego ad applicazioni diverse, quali l'uso della mensa, i prelievi di materiale, l'accesso alla cassa interna, ecc.

In questo contesto si inserisce il « Sistema Presenze » realizzato dai Progetti Speciali che, pur essendo strutturalmente autonomo, è disegnato in modo da interfacciarsi con il sistema informativo aziendale mediante una serie di agganci, che vanno dalla possibilità di trasferire dati consuntivi direttamente a procedure gestionali già esistenti, alla possibilità di integrare i dati stessi con informazioni aggiuntive legate ai processi produttivi dell'azienda.



Il terminale SDE 3301.

Le funzioni svolte dal Sistema di Gestione-presenze e Controllo-accessi consentono di automatizzare tutto l'arco di attività che in una azienda sono legate alla gestione delle presenze del personale, al controllo degli accessi ad aree riservate attraverso porte o tornelli comandati elettronicamente, e all'utilizzo della mensa, fino alla preparazione, archiviazione ed eventuale trasmissione via linea dei dati elaborati che devono alimentare le procedure gestionali di paghe e stipendi.

In particolare, il sistema, oltre ad acquisire i dati di timbratura ed a controllare la validità di ogni *badge* e la correttezza delle sequenze ingresso/uscita per ogni dipendente, rende disponibili una serie di procedure che consentono, in modo guidato e sotto il controllo di codici di riservatezza, di interrogare l'archivio e di inserire informazioni in tempo reale.

E' quindi possibile richiedere in ogni istante la situazione presenti/assenti in ogni reparto dell'azienda, gestire l'archivio anagrafico per la pianificazione delle presenze e dei turni e la giustificazione delle assenze per festività, ferie, permessi, servizio, malattia ecc., disporre di statistiche e previsioni sull'andamento delle presenze/assenze del personale, e così via.

L'uso del minielaboratore Honeywell livello 6 consente inoltre di utilizzare il Sistema Gestione-presenze e Controllo-accessi in multiprogrammazione con altre applicazioni in tempo reale, quali ad esempio il controllo avanzamento della produzione, il controllo dei tempi di lavorazione, la gestione magazzino.

(Ornella Pugliese)
Borgolombardo

Il terminale FDC 3305.

L'Unione Farmacisti del Friuli - Venezia Giulia ed il L. 62

Costituito nell'immediato dopoguerra l'Unione Farmacisti del Friuli-Venezia Giulia si è via via espansa, fino a divenire il più importante distributore di prodotti farmaceutici della più orientale delle regioni italiane, con grossa parte del mercato di alcune province venete.

Una storia di impegno

L'epoca è il 1945, la situazione quella di un paese alle prese con ogni sorta di problemi. Tra tutti, quello della salute è uno dei principali e primari.

Vi sono infatti molto serie difficoltà, da parte delle farmacie, di approvvigionamento di farmaci, di parafarmaci e di tutti i prodotti concernenti la salute.

Inoltre, una situazione finanziaria generale tale da rendere ostico e pesante il rapporto tra produttori e distributori di ogni prodotto industriale.

Una decina di farmacisti di Udine, all'inizio di quell'anno, si associano in cooperativa allo scopo di agevolare il proprio lavoro con acquisti comuni a prezzi scontati.

Gli ordini vengono svolti manualmente, le spedizioni attraverso corriere; l'unica « specialità » venduta è la penicillina, i dipendenti sono quattro.

In cinque anni la cooperativa si trasforma in società a responsabilità limitata, ampliando il numero dei soci e dei punti di vendita riforniti.

Nel 1952 viene inaugurato il primo magazzino fuori Udine, a Pordenone, che viene seguito, nel 1956, da un secondo a Trieste e da un terzo, nel 1973 a Treviso.

Deontologia e programmi

Oggi, l'Unione Farmacisti del Friuli Venezia Giulia (275 soci, 450 clienti, 214 dipendenti), ha ampliato i propri scopi ed i propri impegni. Oltre allo scopo iniziale, l'acquisto e la cessione dei prodotti farmaceutici alle migliori condizioni possibili sul mercato, curando al massimo grado tutti i servizi necessari alla gestione di ogni farmaco o parafarmaco nelle farmacie, l'Unione porta avanti un'azione calmieratrice sul mercato della distribuzione e provvede a bloccare i tentativi di costituzione di *trust* locali. Inoltre si impegna a garantire la reperibilità delle scorte a pieno assortimento anche durante il periodo estivo di chiusura delle aziende produttrici.

Questa caratteristica del servizio assicurato dell'Unione Farmacisti si è rilevata estremamente importante nei giorni del terremoto che ha colpito la regione nel maggio 1976 quando l'approvvigionamento delle forniture alle farmacie non si fermò che per mezza giornata lavorativa, essendo inoltre in grado di estendersi – con un servizio di emergenza – al rifornimento dei centri di soccorso e dei Comuni.

L'Unione si è poi prefissata impegni di tipo programmatico, quali il pieno assortimento, un volume di scorte sufficiente ad almeno un mese di rifornimento delle farmacie, consegne ripetute anche quattro volte al giorno nelle città.

Confezioni in vetro nel settore farmaceutico e cosmetico-profumiero. L'immagine è tratta dalla pubblicazione « In vetro » delle vetrerie Bormioli.

L'organizzazione e cifre con sei-sette zeri

A proposito di consegne, va ricordato come esse vengano effettuate con l'uso di quaranta automezzi di proprietà dell'Unione.

Automezzi che percorrono un milione e mezzo di chilometri l'anno per consegnare ventidue milioni di pezzi, con un tempo di intercorrenza tra l'arrivo dell'ordine all'Unione e l'arrivo del prodotto al cliente tra la mezz'ora e le due ore.

A monte della sede direzionale del-

Una veduta dei magazzini di Udine, in via Divisione Julia 20: i magazzini coprono l'approvvigionamento di 14-15 mila tipi di prodotti tra farmaceutici e parafarmaceutici per un valore di diversi miliardi di lire. In primo piano, il nastro trasportatore per l'evasione automatica degli ordini dei clienti.

Il centro di elaborazione dati: il Livello 62, ed il personale dell'Unione che vi lavora: da sinistra la sig.na Simaz (operatrice), il sig. Lestani (programmatore), la signorina Battesini (operatrice), il sig. Iuri (operatore) ed il sig. Clochiatti (capo centro responsabile Edp).

l'Unione, ovviamente, i magazzini: sono, come si è visto, tre esterni (Pordenone, Trieste e Treviso) ed uno in città, presso la sede.

I magazzini decentralizzati vengono riforniti dalla sede centrale; solo quello di Treviso ha una parziale autonomia negli acquisti, data la vicinanza ai depositi che le aziende produttrici hanno nel Veneto centrale.

L'Unione Farmacisti del Friuli-Venezia Giulia la cui quota di mercato raggiunge nelle due regioni dalle quali prende il nome il 50% e nella sua estensione nelle province trevigiana e veneziana il 25%, è articolato in una sede operativa/centro amministrativo a Udine, tre filiali (a Trieste, Pordenone e Treviso) ed un recapito-deposito a Gorizia.

Il mercato della regione è su di uno *standard* nazionale, come indica il rapporto abitanti/numero di farmacie che nel capoluogo è di 100.000/30.

Il centro di perforazione delle schede... e le novità

Fra le tappe fondamentali della storia dell'Unione, il 1965 anno dell'installazione del primo centro meccanografico dedicato alla fatturazione, è ricordato anche perché è stato l'anno di esordio nell'Edp di un'azienda in Friuli.

Dalla partenza della prima tabulatrice sono state via via introdotte novità nella gestione del *business*, come l'acquisizione delle « specialità » preconfezionate, o come l'introduzione di mezzi sempre più rapidi per la gestione degli ordini, o come supporti elettronici sempre più sofisticati: da un 105 ad un 115, ad un 118 a dischi, ad un 62/50.

L'incontro con la tecnologia è stato anche – come sempre è avvenuto in esperienze analoghe – lo scontro con le resistenze di chi era abituato ad usare i metodi tradizionali di lavoro manuale. In questo caso i magazzinieri. Ma la necessità di approntare le problematiche relative alla gestione delle scorte (sempre più complesse, variegate e numerose), per non parlare dell'imprescindibilità dell'automatizzazione degli ordini, ha esteso l'utilizzazione dei sistemi Edp a tutte le attività aziendali. Si è così raggiunto un alto grado di efficienza, si è potuta potenziare l'organizzazione globale, mantenere alto il livello dei servizi e continuare la politica di prezzo pur nella sempre maggior complessità operativa.

L'Honeywell livello 62

Il sitema attuale, un Livello 62, ha una unità centrale da 256 Kb, tre unità a disco dal 58 milioni di *byte* ciascuno ed è collegato con 9 terminali video, una stampante seriale della linea SPPL ed una stampante a 400 righe al minuto.

Il programma originale, realizzato da Alberto Capozzo, permette l'acquisizione degli ordini, l'emissione di bolle di prelievo (due volte al giorno), la distinta giornaliera (serale) e la fatturazione settimanale oltre alla gestione del personale e dei magazzini.

Nomi, sinonimi e problemi

I problemi maggiori che la società s'è venuta a trovare riguardano la particolare varietà di nomenclature o definizione dei prodotti e di sinonimi. Per fare un esempio si può citare un prodotto che può essere chiamato « Bagno di sole Vichy », « Bain de Soleil Vichy », « Crema solare 5 Vichy », « Fattore di Protezione 5 Vichy »: quattro sinonimi ai quali la... fantasia dell'utente o del farmacista ne può aggiungere quasi infiniti altri.

Questo... piccolo problema, di un abbronzante, che può trasformarsi in un grosso problema per una medicina, il cui nome non può essere confuso o sbagliato, è stato risolto per mezzo dell'elaboratore elettronico. In assoluto, l'unico modo con cui può essere risolto.

Inoltre, per quanto riguarda i prodotti parafarmaceutici, l'Unione è l'unica società del settore che abbia affrontato il problema della « soluzione » in tempo reale degli ordini (che spesso si propongono come degli indovinelli!).

L'utente finale, e con lui il farmacista, infatti pretende un servizio, il quale oltre che sempre più rapido ed aggiornato, sia assolutamente perfetto.

Ed oltre all'estensione del servizio a tutti i prodotti presentati sul mercato, ogni farmacia ha bisogno di un'assistenza professionale per tutto ciò che riguarda l'informazione nelle variazioni fiscali e commerciali che si susseguono con sorprendente varietà.

Un esempio di consulenza ai farmacisti che può essere valida per tutti è quello dei cambiamenti di prezzo dei farmaci registrati lo scorso anno.

Nel 1980 sono stati registrati quattro cambi globali di fustelli delle confezioni dei farmaci, di cui due dovuti a variazioni dell'imposta sul valore aggiunto.

E solo una struttura bene organizzata e ben supportato meccanicamente può adeguare in tempo reale l'applicazione delle leggi alla loro spesso imprevedibile pubblicazione.

Per finire, gli obbiettivi della società. A breve termine la meccanizzazione delle tre filiali periferiche, senza dimenticare il deposito di Gorizia. A medio termine, la gestione degli ordini per mezzo di terminali posti direttamente sul banco di ogni farmacia.

☆

L'ufficio accettazione ordini via telefono. Ogni operatrice si serve di un terminale video per gestire l'ordine del cliente. La scelta di una simile soluzione, e non quella di un concentratore telefonico, che pur avrebbe potuto assicurare tempi di risposte ottimizzati ed un servizio continuo, anche in caso di sciopero, è dovuta al fattore umano: si è voluto infatti evitare un'eccessiva asetticità nel rapporto farmacista-grossista, considerata un grave errore nella realtà friulana. Inoltre, questo sistema consente all'utente di conoscere le possibili alternative al prodotto richiesto.

OBIETTIVO: EFFICACIA ED EFFICIENZA

(UN CONTRIBUTO PSICOLOGICO)

Capitolo 3°: Lo sviluppo mentale

Perché « lo sviluppo mentale »?

Per fornire la consapevolezza delle infinite possibilità organizzative e strutturali che possono verificarsi nello sviluppo mentale. L'efficacia è il risultato di una consapevolezza delle nostre capacità di classificare, strutturare, organizzare, differenziare i problemi quotidiani che coinvolgono costantemente la nostra operatività.

Lo scopo di questa opera, ordinata in quattro capitoli, è di consentire una maggiore comprensione di alcuni fenomeni psicologici.

La maggior comprensione di questi aspetti psicologici consente, come fine ultimo, un miglioramento consapevole della propria efficacia-efficienza nelle situazioni più diverse, dove un comportamento « abituale » non è più di molto aiuto.

La conoscenza di questi meccanismi e della loro « potenza » dovrebbe inoltre consentire, durante il loro corretto utilizzo, una maggior sicurezza operativa.

Dopo un servizio introduttivo, presentato sul n. 10/ottobre 1980, PanoramaHISI ha pubblicato il 1° capitolo: Pensiero destro e pensiero sinistro nel n. 11/novembre 1980 ed il secondo: La memoria umana in quello seguente.

(Enrico Barbieri)

Una teoria elementare... meccanicistica

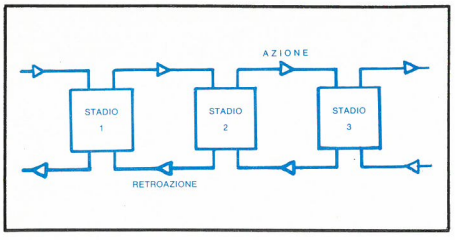
Lo sviluppo mentale è inteso come un aumento graduale e quantitativo delle proprie conoscenze.

Una regressione si ha quando si perde quantitativamente ciò che si era precedentemente acquisito.

Si acquisiscono tante più nozioni quanto più l'ambiente ne richiede.

Un individuo molto avanti nello sviluppo avrà quindi una quantità enorme di nozioni che gli servono nei momenti più opportuni.

Una teoria più intelligente



Lo sviluppo mentale (e non solo quello mentale, ma parallelamente anche quello neurofisiologico, fisico ecc.), si costruisce attraverso stadi, l'uno appoggiato all'altro, sequenziali, che implicano l'integrazione tra uno stadio e l'altro.

I fenomeni psicologici più primitivi sono quelli *sensoriomotori* (muoversi percependo), i più progrediti sono le *operazioni mentali* (pensare, pensare il proprio pensiero, pensare a come si pensa il proprio pensiero ecc.).

Va tenuto presente che questa teoria comprende anziché escludere la precedente.

Lo sviluppo può essere considerato come il risultato di un processo di *attuazione di nuovi sistemi d'azione* conseguente ad *un processo di alterazioni dei sistemi* esistenti non più sufficienti.

L'ambiente fornisce la scena adeguata per costruirvi sopra le azioni che possono essere ripetute oppure trasformate a seconda dello sviluppo raggiunto.

L'alterazione crea disequilibrio, il disequilibrio una insoddisfazione, l'insoddisfazione una riorganizzazione, la riorganizzazione uno sviluppo.

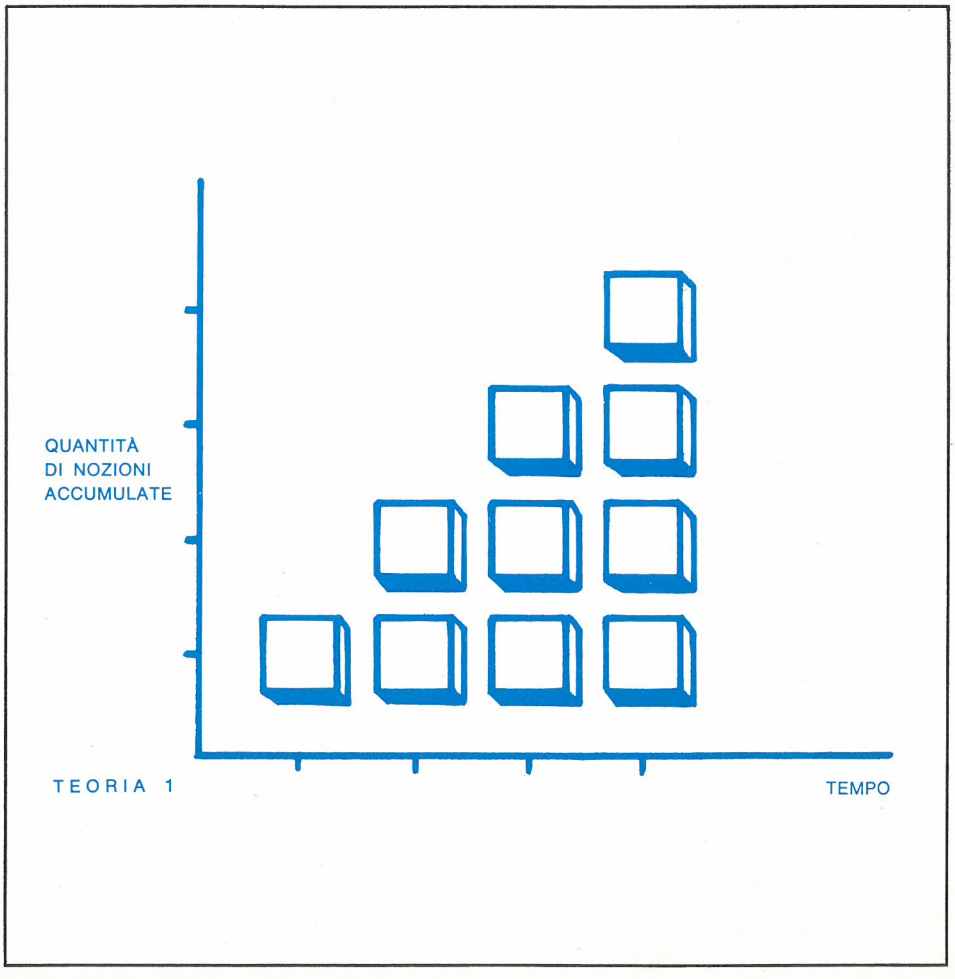
Il disequilibrio è fonte di sviluppo

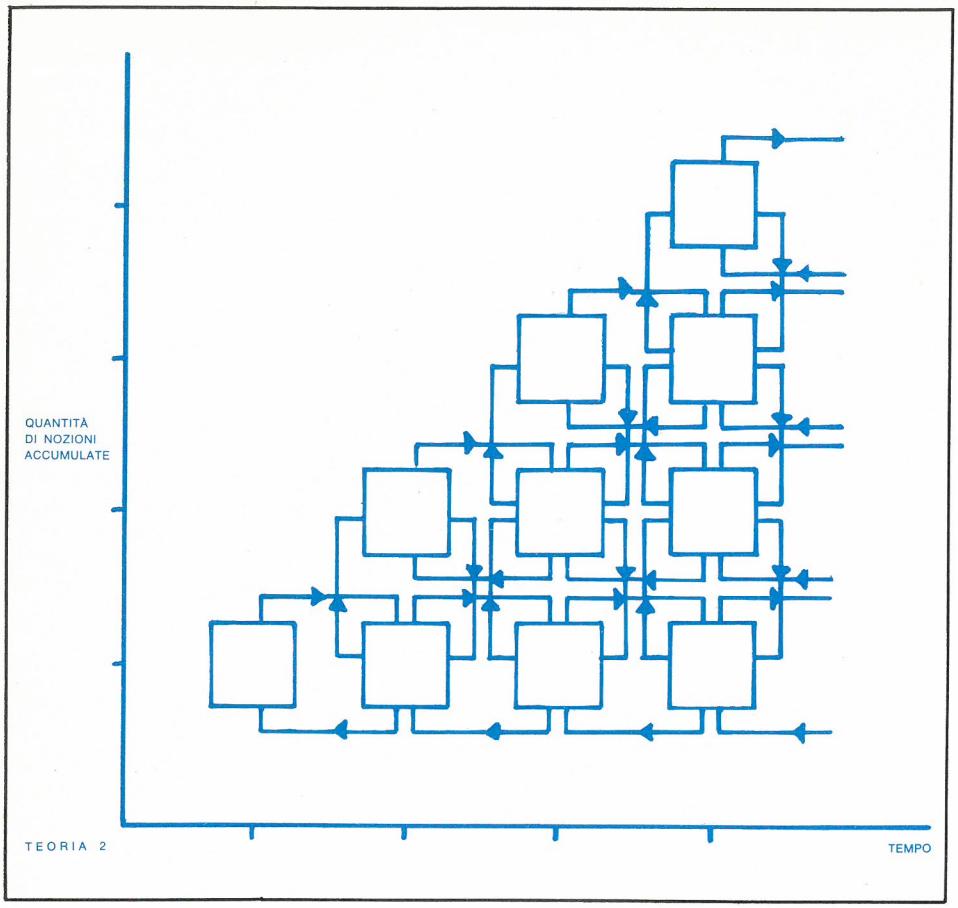
Lo sviluppo *è* una *organizzazione*, autoregolantesi, di *strutture funzionali* che si *rinnovano* e si *trasformano* di continuo grazie alla loro azione sull'ambiente e dell'ambiente sulle azioni (interazione).

Le azioni che portano alla riorganizzazione dello sviluppo delle strutture individuali consentono di conservare le azioni precedenti in un livello funzionale, o in uno stadio, più stabile di adattamento.

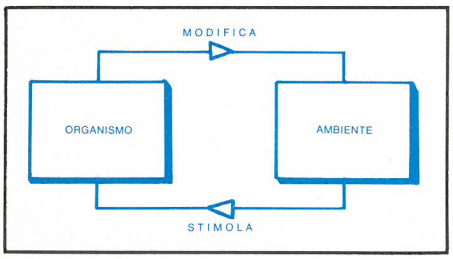
La *differenziazione* e *l'integrazione gerarchica*, che caratterizzano il rapporto *attivo* tra sistemi autoregolativi di azione, possono quindi essere considerate come costituenti *l'organizzazione funzionale o la logica della organizzazione mentale globale.*

Nei disegni qui sotto e a fianco, le due teorie del rapporto quantità di nozioni accumulate/tempo.





Interazione organismo ambiente



L'organismo può subire, per la prima teoria, la stimolazione dell'ambiente e imparare ad evitarla (quindi esegue un comportamento passivo).

L'uomo cresce per essere quello che l'ambiente lo fa diventare.

Per la seconda teoria l'organismo modifica l'ambiente per fare in modo che questo dia la stimolazione desiderata (quindi esegue un comportamento attivo).

L'uomo si sviluppa per essere quello che egli stesso si fa per mezzo delle sue azioni.

L'azione dell'uomo stesso è la causa primaria sia dei suoi fenomeni psicologici sia dell'ambiente stesso e quindi anche la causa primaria del suo sviluppo mentale e psicologico.

Progresso nello sviluppo mentale

- Stabilire modi generali di adattamento diversi che cambino il significato della interazione tra organismo e ambiente (flessibilità nella interazione con l'ambiente).
- Mantenere l'evoluzione precedente integrandola gerarchicamente con nuove norme (un nuovo comportamento per essere efficace tiene conto dei precedenti e sfrutta tutte le loro qualità).
- Il cambiamento porta un progresso soltanto se i nuovi sistemi d'azione rendono l'organismo più adattabile nella sua interazione con l'ambiente.
- Il cambiamento è progressivo soltanto se porta alla formazione di sistemi di azione (o di funzionamento) più avanzati.
- Il cambiamento è progressivo se è minimizzato il ruolo del caso e se l'organismo agisce sempre più per costruire mezzi efficaci di adattamento e di autoregolazione.

Per la costruzione di una nuova e superiore organizzazione di sistemi funzionali, la vecchia organizzazione deve essere distrutta e la distruzione spesso può essere accompagnata da manifestazioni di comportamento regressivo fino a quando la nuova organizzazione non viene completamente elaborata.

Di conseguenza la regressione non è sempre patologica e può essere realmente necessaria per il progresso dello sviluppo.

L'assimilazione e l'accomodamento

L'assimilazione è il processo mediante il quale, compreso un concetto nuovo, lo si assimila a tutto ciò che è stato già strutturato a livello mentale.

L'accomodamento è il processo mediante il quale si ristruttura la propria comprensione e i propri schemi mentali dovuti principalmente ad una assimilazione precedente.

L'assimilazione produce nell'equilibrio precedente uno squilibrio, l'accomodamento che viene successivamente produce un riequilibrio e quindi una fase « pur minima » di sviluppo.

Il riequilibrio è fonte di sviluppo ma è necessario per determinarlo, uno squilibrio.

Nel processo di sviluppo generale si può affermare che il disequilibrio è fonte di sviluppo.

Continui disequilibri *se sono vissuti attivamente* sono fonte di continuo sviluppo.

Lo sviluppo... modalità

Lo sviluppo, in generale, procede da un adattamento fisiologico ad una organizzazione percettiva prima e ad una determinazione concettuale poi.

Uno sviluppo mentale più progredito significa: rapporti più concettuali, più obiettivi, più astratti, più suscettibili di applicazione generale.

Sviluppo in generale

Da una fase passiva ad un'attiva, da una fase fisiologica ad una concettuale, da una fase interna ad una esterna, da una fase indifferenziata ad una differenziata.

Sviluppo ortogenetico

Si procede dalla sincresi (fusione) alla distinzione (astrazione), dalla rigidità alla flessibilità, dalla labilità alla stabilità, dalla diffusione alla articolazione.

In conclusione, il modello di sviluppo si fonda su una successione discontinua di stadi e si spiega mediante una serie di crisi che distruggono l'equilibri oesistente e richiedono una ulteriore evoluzione.

Lo sviluppo (nella sua discontinuità) è un processo continuo che porta alla creazione di strutture progressivamente più equilibrate.

(continua)

Corso neo-assunti per il software di Pregnana

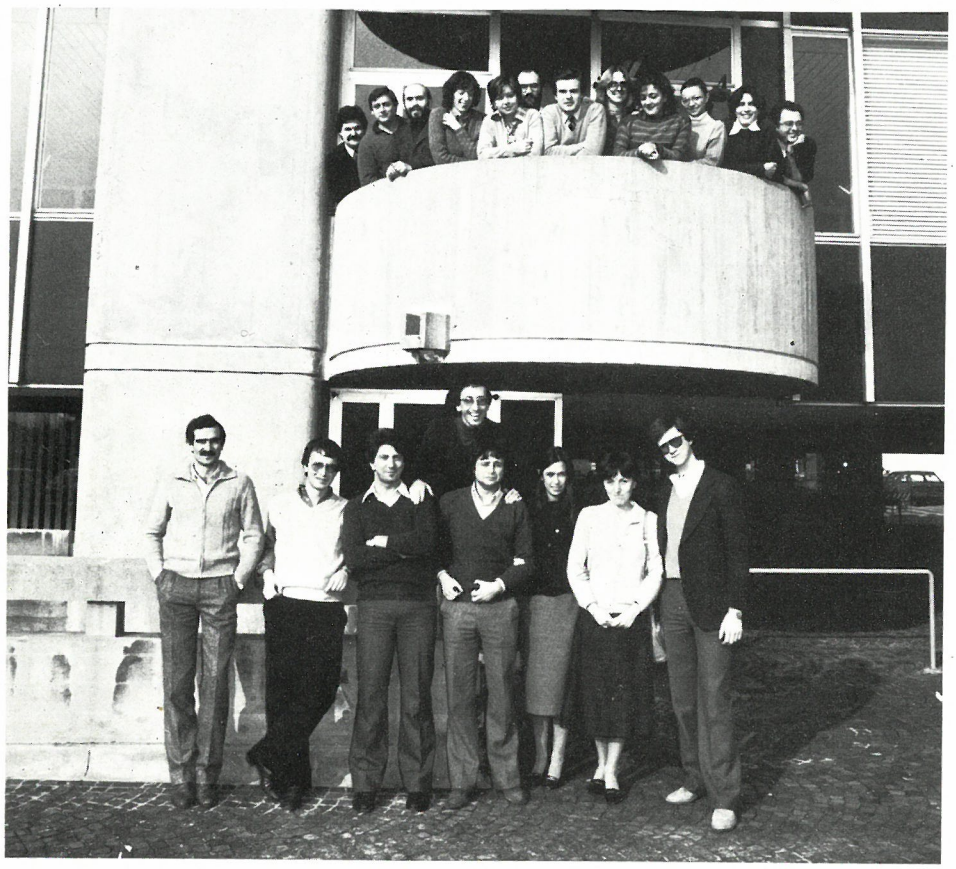
Si è concluso in via Vida, poco prima delle feste natalizie, il corso di formazione neo-assunti per la sezione Ingegneria Software di Pregnana, composto da 19 neo-laureati.

Il corso, iniziato il 15 ottobre, si è articolato in tre parti:

- introduzione alla programmazione e metodologie di lavoro
- programmazione in NAL
- studio del GCOS 4.

Le lezioni e le relative esercitazioni sono state tenute dai progettisti della Sezione Ingegneria Software e dagli istruttori delle scuole del Livello 62 e DPS 4. Durante il corso sono stati programmati gli incontri con il *management* della società che sono risultati un momento significativo per i neo-assunti che hanno potuto conoscere la realtà e lo spirito aziendale e che hanno potuto avere una panoramica generale delle attività della HISI.

(Carlo Cucciati)
Pregnana



Dall'alto in basso e da sinistra a destra: Roberto Perego, Luigi Luini, Francesco Prestigiacomo, Marina Zini, Emanuela Michelan, Giovanni Angioletti, Gilberto Bollini, Marina Scevenna, Rosanna Lamberti, Loredana Brignole, Nicoletta Massemi, Stefano Succardi, Roberto Perego, Donato Cuciani, Renato Nenna, Massimo Negro, Pietro Miltino, Adriana Bicego (istruttrice), Antonia Figini, Alessandro Serra.

Il commento di uno dei neo-assunti

Il 18-12-'80 si è concluso il corso neo-laureati destinati al *software* di Pregnana. I partecipanti, provenienti da varie facoltà scientifiche, sono stati 19.

Il corso, che si è svolto nell'arco di due mesi, ha fornito ai neo-assunti delle informazioni generali sul *software* prodotto in Pregnana, soffermandosi ed approfondendo gli aspetti basilari ed unificanti delle varie specializzazioni dello stesso.

Il livello medio di apprendimento è stato – a nostro avviso –, all'altezza delle tradizioni delle scuole HISI: un merito questo che va ascritto alla bravura dei docenti, e di tutti coloro che ci hanno seguiti.

Oltre alle nozioni di carattere tecnico, durante il corso, diretto dall'ing. Cucciati, ci sono state numerose visite dei responsabili della direzione generale e della direzione del Centro Ricerche e Progettazione di Pregnana. Queste visite hanno fornito a noi, neo-assunti, da una parte una visione generale di quello che la HISI rappresenta nel campo dell'informatica (in special modo per quanto riguarda l'Italia), e dall'altra una visione più particolareggiata dei vari servizi *software* di Pregnana.

L'inserimento dei nuovi progettisti nelle varie *unit* è stato effettuato tenendo soprattutto conto delle scelte dei singoli, che, con le informazioni ricevute, hanno individuato i vari settori per loro di maggiore interesse.

(Renato Nenna)

TRIS DI REGIS NEL 3° TROFEO HONEYWELL

Sabato 10 ottobre si è svolta la 3ª edizione del trofeo Honeywell, gara podistica di km 9,800 riservata ai dipendenti e ai loro familiari. Nonostante la giornata tipicamente invernale si sono presentati alla partenza circa in quaranta, compresi donne e ragazzi. La gara si è vivacizzata subito con un allungo di Lezzi peraltro subito ripreso da Regis il quale aumentava l'andatura e faceva gara a sè facendo il vuoto alle spalle ed andando a vincere e ad abbassare il *record* di 1'55''. Da citare il numeroso pubblico appassionato che si è assiepato ai bordi del tracciato applaudendo, ed incitando gli atleti che gareggiavano; in precedenza della gara maggiore si è svolto un minigiro per ragazzi e pulcini.

Classifica Seniores

1°) Piercarlo Regis	32'05''
2°) Mino Lezzi	35'
3°) Armando Martignago	36'

Donne 1ª) Maria Di Masi

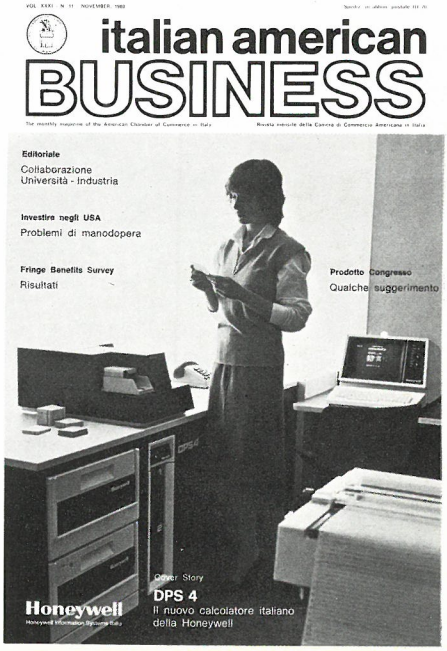
Ragazzi 1°) Carlo Capone

UN DPS 4 IN COPERTINA

La rivista Italian American Business, mensile della Camera di Commercio Americana in Italia ha dedicato la propria copertina e l'articolo principale del numero 11/1980 ad un prodotto italiano di un'azienda d'origine americana: l'elaboratore DPS 4.

La rivista, stampata a Milano, ha una tiratura di 4.000 copie, e, secondo i dati forniti dal direttore, signora Gabriella Gabet, raggiunge almeno tre lettori per ogni copia.

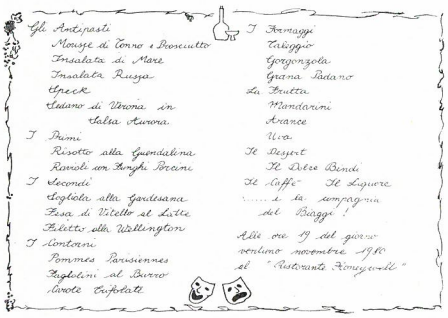
It-Am Business viene inviata ai dirigenti delle aziende affiliate alla Camera di Commercio Americana che operano nel nostro Paese. *(F. F. C.)*



CENONE D'ADDIO

Ovvero, come Gianfranco Biaggi ha lasciato la nostra azienda

Venerdì 21 novembre, nel locale mensa di Pregnana, reso irriconoscibile da una sapiente trasformazione, Gianfranco Biaggi ha dato l'addio ai colleghi della HISI prima di ritirarsi dal « servizio attivo » con una cena a dir poco sontuosa.



Per chi non è familiare a Pregnana, Gianfranco Biaggi, già dai tempi del Laboratorio di Ricerche Elettroniche Olivetti, è il più fantasioso ed efficiente organizzatore di *drink* nostrani e di gustosi banchetti per ogni tipo di felice ricorrenza. Per il suo addio ha voluto però superare se stesso e lasciare negli amici un ricordo indimenticabile; il prelibato menù. Ed una panoramica della sala ne è testimonianza. Un allegro complesso guidato dal collega Francesco Macario di Borgo ha allietato il centinaio di intervenuti a festeggiare Gianfranco.

(R. P.)

panorama HISI
supplémento e BISI

BIAGGI CI L'ASCIA

COMMOZIONE INMENSA

ULTIMA CENA

Pregnana, 21 novembre 1980

In data odierna, alle ore 19, si terrà nella sala ristorante Honeywelliana, un "meeting" beveraccio/alimentare gentilmente offerto da San Biaggio. Il Ministro alla Sanità consiglia per la suddetta occasione opportune misure di sicurezza anti-lombBiaggine.

Honeywell

BIAGGI!! NON LASCIARCI!!!

TORNO SUBITO

STAMPATO A CURA DEL COMITATO DI LOTTA AL ANALFABBETISMO

Corso neo-assunti per l'assistenza clienti (D.A.C.)

La foto mostra i componenti del corso neo-assunti D.A.C. che si è svolta presso le Scuole Honeywell dal 3 novembre '80 al 9 gennaio '81.

Una nota importante è che per la prima volta, in questo programma di studi, è stato inserito lo studio dei microprocessori.

Questa novità, che ha dato risultati superiori alle aspettative, è stata posta all'inizio del corso e si è così sviluppata: durante la prima settimana sono state unificate le varie conoscenze degli allievi, provenienti da esperienze scolastiche diverse, passando dallo studio dei sistemi di numerazione, ai circuiti logici (*flip-flop, gates, counter,* registri) ed alle serie logiche (TTL, MOS, CMOS).

Nella seconda settimana è stato introdotto il concetto di sistema con relative tecnologie, architetture varie, tipi di memorie diverse (RAM, ROM, PROM, EPROM), ciclo di istruzioni di programma, modalità di trasferimento di *Input-Output* (diretto, *interrupt*, *hanc shake*, DMA).

La terza settimana è stata dedicata alle prove pratiche di uso dei microprocessori ed allo studio ed uso della strumentazione.

Il microprocessore utilizzato è il SIM-1 della Synertek (un'azienda americana consociata della Honeywell), e gli allievi hanno potuto disporre di 6 piastre complete per il loro studio.

Come si può vedere, queste tre settimane iniziali, che possono essere considerate propedeutiche alla prosecuzione del corso, hanno consentito a tutti di avere una visione completa di ciò che attualmente viene considerato un sistema di elaborazione dati, costituito da tutti i suoi componenti (*hardware, firmware, software*) e sempre al livello tecnologico più elevato.

Successivamente sono stati formati tre gruppi di studio separati che si sono dedicati rispettivamente a:

- *data entry* (PH2, M212)
- VIP 7750R ed SPPL
- unità periferiche per sistemi medio-grandi (unità a nastro MTH 500 e stampanti PRT 401).

Il corso è terminato con una visita allo stabilimento di produzione di Caluso.

(A. S.)

Nella foto, nell'ultima fila (in piedi) da sinistra a destra: Vaglietti; Marziali; De Lucia; Crotti; Inguscio; Perazzini (istruttore); Tonin; Trevisan; Confalonieri; Panico; Squarcia; Lentini; Nardini; Zampieri; Camerano; Capuzzo; Rener (istruttore). Seduti da sinistra a destra: Geracitano; Colombo (istruttore); Biondi; Guardo; Zoni; Marini; Di Lena; Meloni; Fattori; Bertolotti; Bonato; Ghio; Baldo; Arnone.

DIPENDENTI HONEYWELL TRA MILLE DIFFICOLTA' CONSEGNANO ROULOTTE PER I TERREMOTATI

Un gruppo di dipendenti HISI di Caluso si è unito all'autocolonna di Ivrea per portare delle *roulotte* ai terremotati di Ricigliano e Romagnolo al Monte.

L'autocolonna è partita il 1° dicembre alle ore 20,30.

Le *roulotte* sono state consegnate alle autorità dei paesi dopo uno stressante viaggio in autocolonna.

L'avventura si è conclusa il 5 dicembre.

(Roberto Aimasso)
Caluso

Partecipanti al viaggio, nella foto da sinistra: S. Pendino, C. Ribotta, F. Perano, F. Nativi, L. Arduino, R. Aimasso, F. Parenti. Fotografia di M. Motto.

Anche il 1980 porta un premio "Panorama HISI"

Per il secondo anno consecutivo, la rivista aziendale della nostra società ha voluto premiare l'autore di quello che tra tutti gli articoli apparsi nel corso dell'anno (non realizzati dalla redazione o da un appartenente al Comitato di Redazione), è stato considerato il migliore.

Nel corso del 1979 il Comitato di Redazione di PanoramaHISI decise di istituire un premio annuale (denominato *« La comunicazione HISI dell'anno »* per il miglior lavoro comparso sulla rivista aziendale e realizzato da un dipendente HISI non facente parte della redazione (articoli generalmente contrassegnati da una ☆) o dal Comitato di Redazione (articoli firmati con le iniziali dell'autore).

Criterio scelto, la capacità da parte dell'autore di creare – attraverso l'informazione tecnica e la proprietà di espressione – la maggiore « promozione » (anche per la qualità di chi vi lavora) per la nostra azienda, indipendentemente dall'argomento trattato. Si sono ricercate, nell'autore, doti di fantasia e di rigore, ed una mentalità giornalistica che abbiano saputo far trasparire, dall'articolo, le « capacità » della Honeywell.

Il 18 dicembre 1980, il Comitato di Redazione si è riunito sotto la presidenza di Franco Filippazzi, presidente del premio, per scegliere « la Comunicazione HISI dell'Anno - 1980 ».

Fanno parte del Comitato di Redazione Carlo Bertoni, Antonio Cicu e Roberto Pasquini per la DGSI, Maria Grazia Mauri ed Alberto De Benedetti per la DGMI, e Francesco Fulvio Castellano, Alberto Debenedetti, Roberto Carlo Monti, Giovanni Rapelli ed Alberto Savani per la DGAD.

Il premio – aperto ai dipendenti Honeywell di tutte le attività aziendali – è stato messo a disposizione del Comitato di Redazione dalla Direzione Generale Marketing Italia.

Ha vinto l'articolo « Un 62 per la Setalmoda » di Leonello Morabito, pubblicato su PanoramaHISI n. 5/ maggio 1980.

L'articolo tratta l'applicazione effettuata presso un'azienda del settore serico di tipo *« converter »* di Como.

Motivazione del premio: « Una bella presentazione dell'aspetto storico relativo al settore industriale che si innesta in una descrizione dell'applicazione, proposta in termini accessibili anche ai non specialisti ».

Sono stati poi proposti alcuni « Riconoscimenti » per autori di lavori di rilevante interesse. Gli autori prescelti sono:

- Marcello Ardizzone e Paola Secchi, per l'articolo « L'I.P.S. » apparso su PanoramaHISI n. 7-8/luglio-agosto 1980;
- Luigi Tava, per l'articolo « Il D.S.A. » apparso su PanoramaHISI n. 11/ novembre 1980;
- Ciriaco Offeddu, per l'articolo «Nuovo reparto del ciclo produttivo: finiture protettive e decorative - Le finiture superficiali - Le finiture galvaniche », apparso su PanoramaHISI n. 9/settembre 1980.

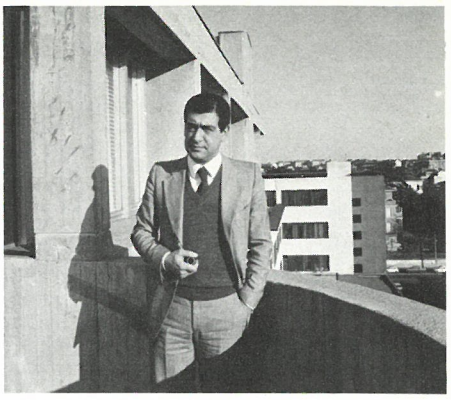
Motivazione dei « Riconoscimenti »: descrizione chiara e sintetica di argomenti complessi e di non facile divulgazione.

E' infine stata proposta una « Segnalazione speciale » per l'opera di Vittorio di Nunno, autore di due articoli « Megabyte e Cemento armato » apparso su PanoramaHISI n. 7-8/luglio-agosto 1980 e « Con il Livello 62 Raid è Pronto in Quattro e Quattr'otto » apparso su PanoramaHISI n. 2/ febbraio 1980, il quale vinse il premio lo scorso anno.

Per regolamento infatti il premio non può essere assegnato più di una volta consecutiva allo stesso autore.

Motivazione della « Segnalazione speciale: « Per la qualità giornalistica e la continuità dei suoi contributi ».

☆



Comasco, trentacinquenne, Leonello Morabito, Lello per gli amici, è sposato con Rachele ed ha due figli, Dino di sette anni e Claudio di cinque.

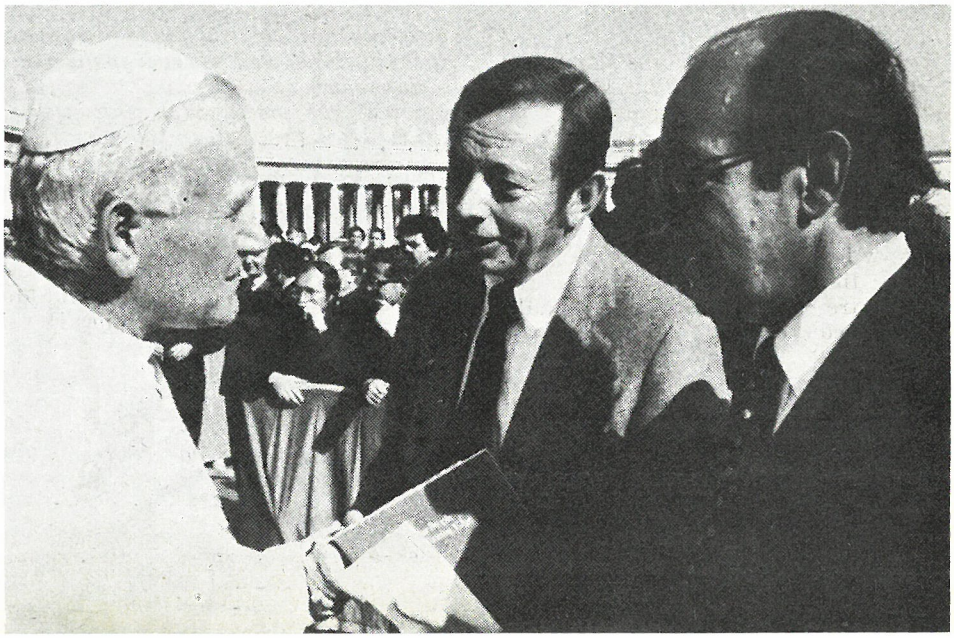
Collezionista e fumatore di pipa, appassionato di musica jazz ed escursionista alpino, Morabito è entrato in Honeywell nel '78 come funzionario commerciale presso la filiale Informatica di Base Lombardia, dopo aver sviluppato diverse esperienze nell'ambito Edp in altre aziende.

Si è sempre interessato ai problemi delle piccole e medie aziende specializzandosi nel settore tessile che ha una particolare rilevanza nella provincia comasca.

Oltre al contratto con la Setalmoda, che gli è valso il premio di PanoramaHISI, Lello Morabito ricorda altri successi nel campo tessile quali la Luciantex, la Tessitura Rossini, la Delmar ed in altri settori quali quello meccanico come le Officine Meccaniche Citterio, la Metalmanzoni e McCullock del gruppo Star Black & Decker, o quello dell'arredamento con la Riva di Cantù.

MANAGEMENT HONEYWELL A ROMA DAL PAPA

Durante il suo recente viaggio in Italia, Jim Renier, presidente della Honeywell Control Systems (una delle aree di specalizzazione della nostra Società), accompagnato da Walter Di Pretoro, amministratore delegato di questa attività in Italia, ha brevemente incontrato il Papa a Roma. Nella foto qui sotto, da sinistra, Giovanni Paolo II, Mr. Renier e l'ing. Di Pretoro.



SI RIUNISCE A CALUSO L'ASSOCIAZIONE « SPILLE D'ORO »

In seguito all'interessamento di alcuni dipendenti che già appartenevano al Gruppo Spille d'Oro della HISI ed altri di fresca maturazione, si sono tenuti in Caluso tra ottobre e novembre '80 una serie di incontri per ricostituire l'Associazione Spille d'Oro HISI.

Questa associazione era stata presieduta fino al 1975 dal sig. Pietro Peretti di Caluso; durante la sua reggenza il Gruppo aveva effettuato varie attività (gite all'estero, pranzi sociali con distribuzione della spilla d'oro a chi aveva maturato i 25 anni di servizio). Andato in pensione il sig. Peretti, il Gruppo non è stato in grado di continuare con lo stesso spirito essendo mancata una successione effettiva al Presidente eletto, e in questi ultimi anni non ha svolto attività ufficiale.

Nella fotografia, il sig. Ricca mentre espone il programma; vicino a lui l'ex presidente Pietro Peretti.

Ora queste iniziative hanno portato ad una ricomposizione del Gruppo Spille d'Oro di Caluso con un provvisorio Gruppo di coordinamento così composto:

- Carlo Bertoni
- Franco Broglia
- Caterina Ceresa
- Sergio Galvan
- Gianfranco Isani
- Luigi Lopardo
- Clemente Mila
- Aurelio Moussanet
- Corrado Ponzetti
- Stefano Ricca.

Il Gruppo di coordinamento ha provveduto a riallacciare i rapporti coi colleghi Spille d'Oro delle altre sezioni, con l'ex Presidente sig. Peretti, e con la direzione HISI ed i Servizi Sociali; ed infine per concretizzare collettivamente e per meglio finalizzare il suo operato 1980, ha organizzato la sua prima assemblea ufficiale.

L'assemblea ufficiale (con cena sociale), si è tenuta presso un tipico ristorante di Caluso, e vi hanno partecipato una quarantina di Spille d'Oro fra persone in attività di servizio e in pensione. Fra essi, il signor Pietro Peretti, ultimo presidente effettivo dell'associazione, il quale nel suo intervento di saluto ai partecipanti ha espresso l'augurio che l'Associazione Spille d'Oro HISI riprenda l'originale slancio ed espressione di unione fra tutti coloro che per molti lustri hanno collaborato congiuntamente allo sviluppo della nostra azienda.

Nel corso dell'assemblea sono stati discussi e approvati all'unanimità i seguenti punti:

1) ricostituzione dell'Associazione Spille d'Oro HISI, con tesseramento individuale a partire dal 1° gennaio 1981 con versamento quota sociale da stabilire. L'attuale Gruppo di coordinamento provvederà alla raccolta delle adesioni fra il personale in attività ed in pensione nell'area di Caluso; e si metterà in contatto con le altre sedi per individuare persone disponibili a fungere da collegamento con Caluso, al fine di dare all'associazione carattere nazionale.
2) Definizione del seguente programma operativo:
   a) stesura di uno Statuto dell'associazione, da sottoporre all'approvazione dell'assemblea generale delle Spille d'Oro HISI;
   b) convocazione dell'assemblea generale in Caluso entro gennaio 1981, con il seguente ordine del giorno:
      - approvazione dello statuto
      - nomine cariche sociali;
   c) programma attività 1981.
      L'associazione Spille d'Oro HISI si prefigge finalità socio - culturali - ricreative: pertanto le attività iniziali proposte ed approvate verteranno su:
      - gite in località di interesse turistico generale
      - visite a fiere campionarie
      - partecipazioni collettive a spettacoli
      - pranzo sociale annuale, con cerimonia di consegna Spilla d'Oro ed eventuali gare bocciofile o simili.

Per lo svolgimento di tale programma verrà richiesto dal Gruppo di coordinamento il contributo morale e finanziario della direzione HISI nello spirito di quanto fatto in precedenza, allineandosi così a quanto in materia fatto dalle più moderne industrie europee ed americane.

(Luigi Lopardo)
Caluso

Nomine e modifiche organizzative

RESPONSABILITA' DI SEDE

La responsabilità delle sedi aziendali è stata affidata nel luglio dello scorso anno a 25 *manager*. L'elenco è stato pubblicato su PanoramaHISI n. 9/settembre 1980.
Da dicembre la responsabilità della sede di Napoli è stata affidata ad Alfredo De Franco e quella della sede di Bari a Giuseppe Chirieleison.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE SISTEMI E SVILUPPO APPLICAZIONI

Renato Mariani, Resp. Direzione.

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA, DISTRIBUZIONE E SERVIZI

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE NORD

Filiale Sistemi di Base Tre Venezie
Enrico Guardamagna, Resp. Ufficio Commerciale di Verona.

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE CENTRO-SUD

Filiale Sistemi di Base Adriatica
Giuseppe Chirieleison, Resp. Ufficio di Bari.

Filiale Sistemi di Base Lazio
Claudio Balistreri, Resp. Filiale.

DIREZIONE VENDITE GRANDI UTENTI IDS

Flaminio Gervasi, Resp. Funzione Clienti Internazionali.

FILIALE INTERREGIONALE IDS CENTRO-SUD

Lapo Gianni, Resp. Filiale.
Nelle responsabilità di questa Filiale vengono integrate le attività svolte dalla Funzione Relazioni con Clienti Nazionali (R.C.N.).

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE

DIREZIONE PROGETTI SPECIALI

Gian Franco Soverini, Resp. Direzione,
- Carlo Pedroni, Resp. Direzione Marketing Progetti Speciali.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

SEZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE

SERVIZIO PIANIFICAZIONE E QUALITY ASSURANCE

Maurizio Parini, Resp. Servizio;
- Gianfranco Motta, Resp. Ufficio Pianificazione e Gestione Centro di Calcolo;
- Lucio Antonelli, Resp. Ufficio Qualità Hardware.

Honeywell President's Club

Il President's Club è stato costituito per sottolineare l'importanza che la Honeywell attribuisce alla « vendita professionale ».

Sono membri del President's Club i Funzionari Commerciali di tutte le Divisioni che si sono particolarmente distinti nelle attività di vendita sia per i risultati raggiunti, sia per il contributo apportato nel raggiungimento degli obiettivi aziendali.

La nomina dei nuovi membri è annuale: la scelta dei candidati viene fatta dalla singola Divisione – secondo criteri ben definiti – e comunicata al Comitato del President's Club.

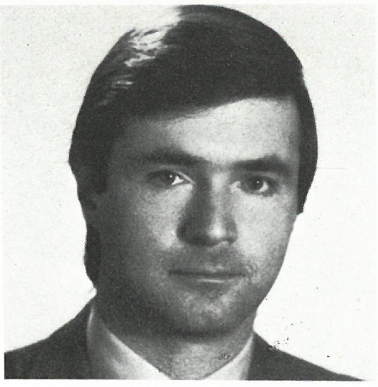
Per festeggiare la nomina dei nuovi membri, il President's Club organizza un incontro di tutti i nuovi eletti (e le signore) in una località di rinomanza internazionale dove, oltre a godersi una piacevole e meritata vacanza, hanno la possibilità di incontrarsi con il *Management* e tracciare una panoramica mondiale sulle tecniche di vendita, sui prodotti e sugli sviluppi del mercato.

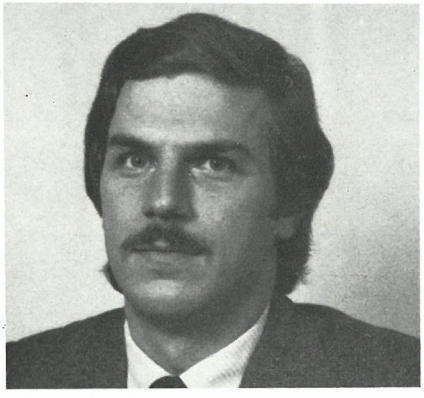
L'incontro di quest'anno è stato programmato negli ultimi giorni di gennaio e nei primi di febbraio (dopo una sosta a Miami in Florida) a Dorado Beach, venti miglia da San Juan, in Portorico, una bellissima località balneare nel mar dei Caraibi.

Per l'anno 1980 sono stati eletti all'Honeywell President's Club, per la Honeywell Information Systems Italia:

- Pier Giovanni Bianchi, Finanza Nord Est
- Manrico Pera, IDS Nord Est
- Ennio Zanucco, Sistemi di Base Tre Venezie

(notizia segnalata da Anna Maria Capponi) Direzione Gestione Marketing Italia - Milano





I VINCITORI ITALIANI DEL PASSATO

1971	Francesco Lamperti Giuseppe Pieraccini Renato Rettore
1972	Alberto Manuelli Mario Tanzi
1973	Enrico Borghi Enrico Corsini Emidio Menzietti
1974	Piero Falchero Egidio Marigonda Renato Pastorini
1975	Antonio Franchetti Roberto Pollio Franco Vitali
1976	Massimo Celli Giuseppe Neri Francesco Rossillo
1977	Mario Bonzano Carmelo Caliri Virgilio Morieri
1978	Enrico Bonamici Virgilio Marandella Renato Pastore
1979	Riccardo Ciceri Battista Dolci Amilcare Tuzzi

Pier Giovanni Bianchi

Fiorentino trentasettenne, Pier Giovanni Bianchi è sposato con Maria Grazia ed ha due figli: Leila di sei anni e Dario di uno.

Dopo la laurea in ingegneria meccanica, nel 1972 egli ha incominciato ad operare nella nostra azienda come funzionario commerciale.

Oggi egli si occupa dell'informatica del settore bancario.

Presso un istituto di credito, infatti, la Banca Popolare dell'Etruria, Pier Giovanni Bianchi ha concluso il proprio miglior affare del 1980: un contratto per due elaboratori di grandi dimensioni DPS 8, quattro minielaboratori Honeywell livello 6 e settanta terminali bancari.

Manrico Pera

Sposato con Monica, una figlia di un anno, Francesca, Manrico Pera unisce la passione per *sport* quali lo sci ed il *wind-surf* all'*hobby* della lettura.

Trentaquattrenne, laureato a Firenze in ingegneria meccanica è entrato in Honeywell nel 1973 come funzionario commerciale. La sua attività ora è rivolta a tutti i settori dell'Industria, della Distribuzione e dei Servizi.

Il maggior affare del 1980, Manrico Pera lo ha registrato con la Sammontana (*azienda della quale Panorama-HISI ha parlato nel n. 5/maggio 1980*), dove sono stati installati 20 minielaboratori Honeywell livello 6 destinati alla gestione dei depositi esterni dell'industria toscana.

Ennio Zanucco

Ventinovenne, veneto, sposato con Silvia, senza figli, Ennio Zanucco è laureato in elettronica, specializzato in sistemi Edp.

Nei momenti liberi, egli coltiva l'*hobby* della fotografia o lo *sport* della pallavolo o si trasforma in appassionato radioamatore.

Dal 1979 lavora in Honeywell essendovi entrato come funzionario commerciale presso la filiale di Padova. Oggi egli si dedica al settore Industria, Distribuzione e Servizi con particolare attenzione ai problemi degli utenti di elaboratori di piccole e medie dimensioni.

Miglior affare 1980: un totale di 16 nuovi utenti con un significativo impatto nel « mercato aperto ».

E' stata prevista, assieme alla nomina dei tre vincitori, l'assegnazione di un premio per i funzionari commerciali inseriti nella lista dei candidati al President's Club '80.

I tre vincitori del President's Club 1980 della Honeywell sono stati eletti da una lista di nomi di *salesman* che si sono particolarmente distinti.

Questo elenco comprende:

Enrico Sabatini, Finanza Nord
Giovanni Fermi, Finanza Nord
Mario Tanzi, S.d.B. Toscana
Domenico Bonanno, Int.le Nord
Matteo Scalabrin, D.V.S.A.
Pier Luigi Cammarata, S.d.B. Piemonte

PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1

PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S CLUB